



Il sistema che rivoluziona la produzione del colore in negozio

Dire che In Shop Factory di Franchi & Kim è 'solo' un sistema di produzione di prodotti vernicianti attraverso una macchina tintometrica è assolutamente riduttivo. In Shop Factory è molto di più, e la sua adozione permette ai rivenditori che lo utilizzano di entrare in un mondo nuovo, all'interno del quale i vantaggi non si possono riassumere solo nelle capacità di realizzare pitture senza più bisogno di basi, né soltanto nella possibilità di gestire le vendite in modo più efficiente, né nella migliore produttività in spazi più contenuti. In Shop Factory è molto di più: ce lo spiega Giuseppe Carone, responsabile vendite In Shop Factory, che abbiamo intervistato per parlarci nel dettaglio del nuovo sistema.

Per quei pochi che non hanno ancora sentito parlare di In Shop Factory, ci vuole spiegare in breve in cosa consiste? In Shop Factory, che letteralmente si traduce in "la fabbrica nel negozio", è un innovativo sistema di produzione, gestione e controllo che permette a tutti i rivenditori di autoprodursi una vasta gamma di prodotti vernicianti all'acqua in qualsiasi quantità, nel bianco o in ogni altra tinta, partendo dalla latta vuota, senza più bisogno di basi. Alla base di questo sistema ci sono dodici semilavorati che, opportunamente dosati, permettono di fabbricare all'istante partendo da zero,

“
Con In Shop Factory, Franchi & Kim volta pagina nella concezione della tintometria in negozio. La "Fabbrica in negozio" è un mondo nuovo, in cui nulla è uguale a prima!



evitando così onerosi e ingombranti stock di basi a magazzino e permettendo così al rivenditore di poter soddisfare ogni richiesta in ogni momento, perché qualsiasi prodotto il cliente desidera, lui è in grado di produrlo da sé.

ISF è una versione "in scala ridotta" di un impianto di produzione? Questa definizione è molto riduttiva. ISF, infatti, è più correttamente un sistema che permette di gestire le vendite in modo semplice, affidabile, veloce e quindi economico, dall'inserimento dell'ordine alla consegna al cliente finale. La flessibilità dell'autoproduzione e l'automaticità della gestione del magazzino sono solo il punto di partenza del mondo ISF, la cui filosofia è tutta orientata al recupero di risorse di tempo, spazio e denaro da dedicare alla vendita, che è il vero core-business del rivenditore. Un sistema che grazie all'utilizzo di

La brochure che presenta il progetto In Shop Factory di Franchi & Kim.





■ **Il negozio Qui centro del colore** di Brescia, punto vendita pilota di Franchi & Kim, che ha installato il sistema ISF da più di due anni. Al suo interno il rapporto dello spazio dedicato a magazzino e vendita si è invertito, permettendo una riorganizzazione dell'attività completamente incentrata sulle esigenze del cliente.

software dedicati gestisce le formule e i loro aggiornamenti, controlla le giacenze dei semilavorati e ne gestisce i riapprovvigionamenti, permette un intuitivo inserimento degli ordini da qualsiasi postazione pc e da ogni dove, produce in automatico il prodotto garantendone una riproducibilità a livello industriale, elabora statistiche di vendita, redditività, margini, il tutto con un semplice click.

Ma, soprattutto, fa tutto questo, in pochissimo spazio. Bastano infatti circa 30 metri quadri per installare il sistema ISF.

Ogni punto vendita, per piccolo o grande che sia, con ISF cambia, evolve, si amplia. Riducendo lo spazio dedicato al magazzino basi e prodotti finiti, ogni rivenditore può al contempo moltiplicare in termini quantitativi e qualitativi la propria offerta e rendere più efficiente, celere e quindi anche economico il proprio servizio.

So che può sembrare una contradd-

dizione che la riduzione di qualcosa nel contempo possa moltiplicare la capacità commerciale, ma è proprio così perché uno dei risultati inconfutabili del sistema ISF è la massimizzazione dell'efficienza di spazio e tempo.

Secondo lei, quindi, un negozio con una grande superficie è sprecato perché ISF con i suoi 30 metri quadri risolve ogni richiesta di prodotti vernicianti all'acqua? No, dico solo che lo spazio necessario al sistema ISF è inferiore a quello che i sistemi tintometrici tradizionali richiederebbero per commercializzare la stessa gamma di prodotti, ma avere più spazio resta comunque un vantaggio per un rivenditore.

Mi spiego meglio e per farlo vorrei raccontare l'esperienza reale vissuta concretamente dal Qui centro del colore di Brescia che, come nostro punto pilota, ha installato il sistema

ISF da più di due anni. Originariamente il 70% della superficie del negozio era dedicata al magazzino basi e finiti dei prodotti vernicianti e solo il 30% era dedicato alla vendita al dettaglio.

Inserendo il sistema ISF la percentuale si è completamente rovesciata!

Questo ha permesso la riorganizzazione totale degli spazi del negozio e il migliore impiego degli stessi. Da qui ha inizio il mondo ISF, un mondo che riproduce un nuovo stile di vendita, un nuovo modo di essere rivendita, che cura anche l'immagine e l'organizzazione del negozio e di chi ci lavora, mettendo al centro il cliente finale.

Così la superficie dedicata al dettaglio ora può disporre di uno showroom confortevole, con un'area di accoglienza dove gli addetti ricevono i clienti, una comoda zona di attesa con divani e un'area relax con angolo bar e giornali, un'area espositiva dove il cliente può vedere applicati su pannelli di grandi dimensioni tutti gli effetti dei prodotti decorativi e non, in diversi colori, toccando così con mano le diverse finiture.

E' stata allestita un'ampia area dedicata alla vendita libera, ordinata con scaffalature in corsie agevoli e ariose dove il cliente può servirsi autonomamente.

Ma anche per il professionista si è recuperato spazio prezioso, creando un ingresso indipendente anche per automezzi, uffici riservati dove trattare in tutta discrezione, uno spazio dedicato a iniziative di formazione e dimostrazione di prodotti e cicli applicativi. Il tutto non penalizzando la gamma di prodotti offerti ma potenziandola enormemente dando nuovo spazio a prodotti complementari e attrezzature, così da soddisfare tutte le esigenze del professionista dell'edilizia che trova in uno stesso

punto vendita tutto ciò di cui necessita. Per fare qualche esempio, analizzato lo sviluppo del mercato attuale, si è dato maggiore spazio al settore del cappotto, del cartongesso, delle resine per pavimenti, con tutto l'occorrente comprese le attrezzature professionali necessarie.

Riassumendo: massimizzazione dello spazio? Esattamente e non solo. Pensi che dapprima nel punto vendita erano presenti tre tintometri elettronici per la colorazione dei prodotti per edilizia con tre addetti dedicati, mentre adesso c'è un solo addetto alla produzione attraverso l'unico impianto ISF perché gli ordini sono inseriti perifericamente da tutti i terminali collegati e prodotti senza sosta.

L'unico operatore alla macchina è fermo lì davanti e si limita a prendere con un dito la latta vuota, che trova impilata accanto a sé e a posizionarla sotto l'erogatore; una volta riempita quella ne posiziona un'altra vuota e sposta la prima nell'agitatore e così via, fino a sera, senza muoversi di un passo.

Com'è possibile passare da due o tre addetti ad uno so-

lo producendo i medesimi quantitativi? E' possibile, lei pensi solo ai tempi morti della prassi con un tintometro tradizionale, una volta che il cliente ha scelto il prodotto e la tinta. Pensi al tempo che perde l'operatore che dal banco deve recarsi al tintometro e ricercare la formula, così da capire quale base serve per realizzare il prodotto. Munito del suo carrellino deve andare a prenderla o prenderle in magazzino, sollevarle con fatica e ritornare al tintometro. Deve poi aprire la latta e caricarla di peso sotto il tintometro. E questo se tutto va liscio come l'olio, perché spesso capita che la base è in alto sulla scaffalatura e serve il carrello, molto meno comodo e veloce, o peggio ancora che la base giusta manca e bisogna riformulare da capo partendo dalla base più simile, ma correndo il rischio di colorare erroneamente e dover poi avere recuperi di magazzino da smaltire sottoprezzo. Oppure non mi dica che a nessuno è mai capitato di prendere la latta, portarsela al tintometro e, aprendo la confezione, scoprire che quella latta è vecchia perché è rimasta lì dietro sullo scaffale per troppo tempo.

Per non raccontare di tutte quelle

volte in cui il cliente torna e chiede ancora una latta "come quella di ieri" ma di cui non ricorda assolutamente il colore scelto e a volte nemmeno il prodotto.

Con ISF tutto ciò è impossibile perché il prodotto è sempre "fresco", in quanto realizzato al momento, è sempre "disponibile" perché le giacenze dei semilavorati sono sotto il controllo del sistema che avvisa con largo anticipo il sottoscorta, è sempre "corretto e riproducibile" perché si parte da zero e non da basi che possono influire sulla tinta ed è sempre "rintracciabile" in un database che permetterà al rivenditore di ricercarlo per nome cliente, data, tipologia di prodotto.

C'è ancora altro che si può dire? Potrei parlarle, per esempio, della possibilità di elaborare ricavi, clienti, margini, per data, per cliente, per agente, per zona ma anche per cantiere. Potrei parlarle della teleassistenza, degli aggiornamenti delle formule e degli ordini da ogni dove grazie a software dedicati e ad una connessione web. Potrei parlarle per ore dei vantaggi ma invito chiunque voglia approfondire e toccare con mano il mondo ISF a venire il 18, 19 e 20 marzo 2011 alla fiera COLORE a Piacenza Expo al Padiglione 1, dove saremo presenti con l'impianto in funzione, cosicché chi verrà a trovarci potrà produrre da sé la sua prima latta di vernice e provare l'efficienza del sistema ISF.

Concludo dicendovi che nella seconda parte di questa intervista, che dovrebbe uscire nella primavera prossima, a parlare di ISF non sarò più io, ma gli stessi rivenditori con cui abbiamo già firmato il contratto di fornitura del sistema che testimonieranno in prima persona la loro esperienza ISF. Da Beppe è tutto, grazie e arrivederci alla prossima! ■

